

主辦機構：



第49屆傑出推銷員獎 前奏特刊

首席贊助機構：



創意專業技巧吸引目光 真誠待客態度贏取信任

評判 香港通訊業聯會主席 何偉中

緊貼行業了解最新科技發展

互聯網發展一日千里，社交網絡以至手機應用程式皆成為銷售業必爭之地。今年第5度擔任「傑出推銷員獎」評判的香港通訊業聯會主席何偉中直言，現今銷售人員除需掌握各行業的專業知識及軟銷技巧外，亦應了解相關的科技元素，方能全面提升銷售水平。

今屆賽事的主題定為「與眾不同」，何偉中認為題旨貼切明確，正好反映現今銷售行業的特質，如何為銷售專業增值，又如何能為產品提升價值，讓其「與眾不同」，正是對銷售人員的要求。「與眾不同在業界涵蓋兩大層面，其一是時下品牌各具特色，所推出的產品亦日趨多元化，實有賴熟悉產品且表達能力與銷售技巧俱佳的銷售員，向顧客準確分析產品與別不同之處，助產品突圍而出；其二是銷售員必須持續提升服務水平，想客戶所想，為他們找來最合適的產品及服務，而非只是以良好口才硬銷不合用的潮流產品，務求讓客戶感受到與眾不同的優質服務，樂於一再光顧。」

快人一步吸收新知識技能

科技日新月異，何偉中強調，各行業的多元產品在功能上不斷推陳出新，目標客戶不盡相同，因此，要成為出色的銷售員，創新思維、靈活反應及專業態度等基本條件固然不可缺少，此外，更須緊貼行業演變及了解所需科技的最新發展，以便快人一步吸收嶄新知識和技能，與時並進。

何偉中補充，企業管理層亦應為員工培訓投放更多資源，助他們不斷增值。「素有銷售界奧斯卡之稱的『傑出推銷員獎』，便為銷售人員提供上佳的交流平台，與同業砥礪互進，他們將參賽經驗與公司團隊分享，更可促使整體共同進步，獲益倍增。」



何偉中指出，新世代的銷售人員在增進專業知識之餘，亦須熟悉行業所需的科技知識及社交網絡的應用，避免落後於人。

評判 香港中華出入口商會副會長 孔令文

誠懇待客建立長遠關係

優秀的銷售人員需具備哪些條件？去年首度擔任「傑出推銷員獎」（下稱獎項）評審的香港中華出入口商會副會長孔令文坦言，良好的產品知識與銷售技巧固然重要，但誠懇的態度與同理心同樣不能忽視，因為兩者均是銷售人員與客戶建立長遠關係的必備條件。

銷售人員乃企業與客戶之間的重要橋樑，其服務態度與銷售技巧往往影響客戶對企業，以至品牌的印象。為此，孔令文認為，銷售人員除要擁有良好的銷售技巧，了解自己的工作崗位及熟悉相關產品和服務外，待人接物時更應保持真誠的態度。「如果能夠代入客戶的角色，甚至做到想其所想，或者早於他們要求前提供所需的服務，自然能與客戶建立長遠的關係。」



孔令文提醒，銷售人員應懷着誠懇的態度與同理心服務客戶，因為兩者均是與客戶建立長遠關係的必備條件。

藉賽事展現才華 互相觀摩獲益

孔令文強調，良好的人際關係乃銷售人員的成功關鍵。「新穎創意的銷售手法或能吸引消費者注意，但要獲得客戶認同，使其日後繼續找你，建立長遠關係仍是箇中關鍵。」為此，他提醒各行業的銷售人員除不斷自我增值，擴闊眼界外，還要常懷誠懇的態度。

對於今屆再次擔任評審工作，孔令文相信能夠從一眾參賽者身上得到啟發。「參賽者均是業界的精英，不只口才了得，且各有獨特的銷售技巧，即使擔任評審，亦可從中獲益。」而談及獎項對銷售人員的得着，他認為可為業界提供理想的交流平台，讓銷售人員在備賽過程中建立更緊密的團隊精神，並可放下日常繁重的工作，盡情展現才華。「加上參賽者來自不同行業，透過互相觀摩，相信對各行業均有裨益。」

評判 香港旅行社協會理事會成員 胡景豪

全新角度為顧客推銷產品

旅遊業是香港經濟的四大支柱之一，每年訪港旅客多達上千萬人次。對旅客來說，身處旅遊業前綫的推銷員是他們認識香港的第一道窗口，故其服務質素對行業的發展舉足輕重。

香港旅行社協會理事會成員胡景豪今年首次擔任「傑出推銷員獎」（下稱獎項）的評審。他認為獎項具有極高認受性，是供推銷員交流借鏡的絕佳平台。「期待在評審過程中接觸更多優秀的推銷員，進一步改善旅行社同業的服務質素。」

把握機會留住街舖顧客

善於溝通是每一名推銷員都應具備的首要條件，胡景豪強調傑出推銷員更要練好基本功，熟知產品及行業知識，切忌千篇一律的背書式推銷。「網絡的發展令資訊透明，消費者在購買前常會自行上網做調查，如推銷員所說的不過是網絡信息或廣告的重複，便無法凸顯服務優勢。」他建議推銷員為產品賦予自己的理解，為顧客帶來全新角度。這需主動及多

花時間了解，如利用公餘時間親身體驗、請教資深前輩或主動詢問供應商。「這有助解決顧客的不同問題。」他續說：「網上購物對店舖客流量造成衝擊，因此推銷員要把握每一次機會，提供個性化服務以吸引顧客。」

本港推銷員服務來自世界各地的旅客，胡景豪讚賞業界水平普遍較高。惟他亦承認推銷員行業人才流失率高，強調企業應加強對新人的培訓，促使其能快速以專業態度投入工作。

現時資訊透明，胡景豪認為推銷員應提供個性化服務為顧客解決各項疑問。



49th
DISTINGUISHED SALESPERSON AWARD PROGRAMME
第四十九屆傑出推銷員獎

與眾不同
Be Different Be Outstanding

請即提名你的員工！
截止報名日期
2017年1月11日(星期三)
www.hkma.org.hk/sme-dsa

「傑出推銷員獎」是銷售人員的最高榮譽，代表公眾和業界對他們的認同和嘉許。得獎者和參賽公司均可藉此建立可靠誠信的形象，不僅提高公司的名譽，員工亦獲得應有的讚揚和獎勵，鼓勵從業員奉行最高水平守則，發揮潛能並堅持卓越表現。

過往曾有百多間來自不同行業的公司參加比賽，其中包括：友邦保險、美國運通、亞洲國際博覽館、卓悅、中原地產、周大福、皇冠汽車、中國銀行、大昌行、DHL、G2000、協成行、香港郵政、康泰、香港上海匯豐銀行、工銀亞洲、美聯物業、新世界電訊、昂坪360、電訊盈科、飛利浦、實惠、保誠保險、莎莎、太子珠寶鐘錶、生力啤酒、太平洋地產、香港中華煤氣、廣夢思、鴻星集團、UPS、維他奶及W酒店等等。

活動詳情

市場推銷研究社透過舉辦不同的活動，如講座、交流團、午餐會、研討會和其他社交聚會，為市場推銷人員提供有效而持續的專業領導。其中一連串的活動如下：

第四十九屆傑出銷售人員獎——簡介講座
日期：2016年11月14日(星期一)
時間：6:30pm-7:30pm
地點：香港管理專業協會黃克競管理發展中心
地址：香港中環紅棉路8號東昌大廈十四字樓

第四十九屆傑出銷售人員獎——「表達技巧」研討會
日期：2017年2月10日(星期五)
時間：2:30pm-5:00pm
地點：香港會議展覽中心舊翼四樓S421室
地址：香港灣仔港灣道一號

第四十九屆傑出銷售人員獎——面試
日期：2017年3月11日(星期六)
時間：8:30am-2:00pm
地點：香港會議展覽中心新翼二樓N202-N212室
地址：香港灣仔港灣道一號

第四十九屆傑出銷售人員獎——得獎者簡介會
日期：2017年6月8日(星期四)
時間：4:00pm-5:30pm
地點：香港管理專業協會馬振玉慈善基金管理發展中心
地址：香港灣仔告士打道66號筆克大廈二字樓

第四十九屆傑出銷售人員獎——頒獎典禮
日期：2017年6月16日(星期五)
時間：6:00pm-11:00pm
地點：香港會議展覽中心新翼三樓大會堂
地址：香港灣仔博覽道一號

2016-17年市場推銷研究社籌委會 成員名單

市場推銷研究社主席	
梁俊傑	花旗銀行(香港)有限公司
第49屆傑出推銷員獎籌委會主席	
唐曉君	美國運通國際股份有限公司
籌委會成員	
陳慧婷	法國巴黎銀行香港分行
陳令因	美國運通國際股份有限公司
陳玲	周大福珠寶集團有限公司
鄭凱謙	中原(工商舖)
莊小慧	中國建設銀行(亞洲)股份有限公司
馮思哲	香港上海匯豐銀行有限公司
何思遠	香港寬頻網絡有限公司
何朗文	友邦保險(國際)有限公司
林潤通	聯合包裹運送服務公司
廖奕智	SmarTone
羅淑儀	亞洲國際博覽館管理有限公司
吳志立	保誠保險有限公司
曾嘉恩	冠庭國際物流(香港)有限公司
黃皓欣	電訊盈科媒體有限公司
黃杏妍	香港上海匯豐銀行有限公司
楊浚昇	Luxottica Hong Kong Wholesale Limited
袁建偉	香港中華煤氣有限公司
前主席	
周可儀	瑞士信貸銀行
執行秘書	
張睿琪	香港管理專業協會

今年，大會以「與眾不同」為主題。
有興趣參加「第四十九屆傑出推銷員獎」簡介講座
請傳真報名表格回秘書處。名額有限，欲報從速！
日期：2016年11月14日(星期一) 時間：6:30PM - 7:30PM
地點：香港中環紅棉路8號東昌大廈十四字樓黃克競管理發展中心

傳真號碼：28684387

姓名：_____ 職位：_____

公司名稱：_____

地址：_____

電話：_____ 電郵：_____ (請用英文正楷填寫)

